

# 2023年人力资源沙盘模拟实训总结与反思 企业沙盘模拟实训总结(优秀5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 人力资源沙盘模拟实训总结与反思篇一

### ——市场营销实训后感

#### 沙盘模拟实训总结

沙盘模拟我们已经是第二次接触了，对于运营模式和各种决策都有了一定的认识，所以操作起来还是比较熟练。不过每次实训的收获都不相同，经过这次八个季度的模拟经营，各个团队都有收获，对于团队合作的重要性的部门之间的协调能力都有了新的提高。

在这次模拟经营中，我担任的职务是市场总监，主要的任务是市场开发和广告宣传。虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中，我们公司的七位成员都各尽所能，合力完成了经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。虽然我们公司的经营业绩并不是很理想，但是我们也学到了很多，也正是因为这个不理想，所以必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候，我们投入了较高的费用，订单相对较多，所以我们主要的视野都放在了扩大市场规模上，开发渠道，重新研发新的产品，而忘记了对第三季度的展望。到了第三季度，由于新产品和广告投

入增加，我们的订单超过了我们的库存量。没有足够的产品补足订单，我们就在交易市场购买相类似的产品，来补充我们的库存。尽管如此，我们还是没有全部交付订单，被罚了好多违约金。因为第二的失误和第三季度的罚金，我们公司的资金用完了，我们就只能向银行申请贷款。筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们停止了对v5的生产，主打九州电子系列。对于此次失利，我们团队研究了很久，第一季度是因为广告投入不够，导致订单不足，第二季度由于开发渠道过多，产品投入过多，而生产不足。第三季度订单交付不上去，导致的罚金。所以我们就开始主打九州系列产品。重新定价，开发渠道和适当的广告投入，市场竞争又变回了打价格战。我们能看到的，其他团队也看到了，所以我们在后期的决策中都是慎之又慎。在第四季度，我们改变了以前那种混乱的决策，开始一步一营，充分调查市场的需求，对市场的定位，我们重新选择了大众市场和学生市场，并以适当的价格和优质的产品，来抢占市场占有率和市场份额。到最后的几季度，我们终于学会了最核心的部分，包括每个生产线的失败率，不是每个生产线的成品都是百分之百的，在第一季度必须采用手工生产线，不然，设备调试就得一个季度，这样就会比竞争对手少经营一个季度，对于之后的生产经营都有很大的影响。尽管我们掌握了沙盘模拟的运营模式，但是，由于前期对运营和各个方面都不太了解，以至于到最后周转资金不足，不能正常运转，导致经营失败。

最后总的感受就是，态度决定一切，一开始我们都以玩的态度来决策，没有把这次模拟当回事，但是每一个季度都落于最后，最后我们把这个模拟市场当做了一个真正的市场，每一步都是经过慎重考虑。企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很

值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

## 人力资源沙盘模拟实训总结与反思篇二

带着一份憧憬，带着一份喜悦，带着一份期待与责任，我有幸参加了“把心找回来，让爱献出去”学院研训处培训者专题培训，意象的学习，充实我的大脑，沙盘实操，使我开阔了眼界，真是感受颇深，受益匪浅。

### 感受一：专业的老师，敬业的精神

通过本次的学习，我了解了意象在疏导学生心理问题过程中的神奇作用，真正见识到了沙盘实操在心理辅导中的惊人效果。专业的老师授课，将复杂的专业知识生活化，情境化，让我这个心理咨询方面的“小白”对心理健康咨询技术有了初步的了解。老师的敬业精神至今给我留下了深刻的印象。

### 感受二：和谐的团队精神，助进步

我们一组的成员在组长立山进修崔丽娜老师的带领下，能互相帮助和支持，互相学习，共同提高，遇到问题主动自找原因，坦诚交流解决。一同解决问题，同伴互助活动开展得非常棒。让我切身感受到了和谐的团队精神。

### 感受三：提高自身素质，助成长

通过对个别典型的案例的分析学习，对认识与识别心理异常现象有了认识，而且有了一定的辅导思路。在这次的培训中，我增长了知识，扩大了视野，在业务水平上有了一定的提高，在以后的工作中，我将在原有的基础上，更进一步努力，将所见、所学根据实际运用到自己的教学工作，为学校工作尽己所能！

最后，感谢学院研训处的领导老师在百忙之中为我们提供了这次学习机会，愿心理健康工作在学校教育中开花结果！

## 人力资源沙盘模拟实训总结与反思篇三

人力资源沙盘的基本思想是：将基础背景设定为研发、生产和销售为一体的企业。在实际沙盘模拟训练中，参训学员分为五个团队，每个团队有八个人，模拟的内容涉及企业的管理层决策、人力资源规划、薪酬管理、绩效评价、招聘设定、培训与开发、员工关系等。通过对沙盘训练的体验，感悟正确的经营思路和人力资源的正确理念。

本次沙盘实训，将人力资源各个模块结合起来，旨在训练每个人的不同能力：

1. 做好本年度的人力资源经费的预算工作；
2. 计算并支付企业全体职工的福利、工资、奖金等；
3. 计划招聘新员工的的奖金、工资和福利等；
4. 根据企业的战略发展的需要，进行岗位设计和岗位分析，为人才招聘做准备；
5. 处理辞退员工。

在本次实训中，分配好之后真正进入企业的角色中，开始经营自己的企业。首先要看好人员规划，制定好公司的整体发展战略。在人员招聘与配置方面，要根据自己的企业的状况以及规划的发展方向制定招聘计划，计划制定与以后的生产经营有关。另一个重要的是，各个相互竞争的企业也会争抢人才，这就需要考虑如何保证成功的找到自己企业所需要的人才。其次，在管理方面，工作人员与高层管理人员的管理工

作也相当重要，合理的管理模式有助于提高员工的工作积极性与工作热情。

开企业的要点，在于以下：

1. 我们要对企业经营管理及生产销售的相关规则了解清楚，按规则进行试验；
2. 在整个模拟经营过程中需要做出很多与经营有关的决定；
4. 注意技术、生产、销售的协调；
7. 要充分把握企业自身不足和优势，以及面对的机遇和威胁，考虑问题要有全局观念。

总的来说，在这次沙盘中，我的收获是：

2. 体验到了信息的获取对于企业制定战略的重要性；
3. 通过这次活动，体验到了人才竞争的残酷性；

熟悉了薪酬制定、培训、招聘等各个活动的实际操作流程，实现理论与实践相结合。

这次沙盘实践中，我的不足是：

1. 没有全局把握战略，所以在实施过程中出现了各种疏漏；
2. 对员工的基本薪酬的制定脱离了实际，盲目竞争；
3. 对市场的估计过于乐观。

在本次实训中，我认识到了时间的重要性，在学习中缺少对外界企业的认知，书本上学来的是理论知识，我们可以在假期去一些企业实习，真实的了解市场和企业运营的基本情况。

将理论知识和实践结合起来。

## 人力资源沙盘模拟实训总结与反思篇四

首次接触项目管理沙盘模拟实训，一切对于我们来说都是很陌生，但在经过了学习后，从懵懂到熟悉，项目管理沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。同时这次实习也让我身临其境有了更加真实的体会与感悟。

项目管理沙盘模拟实习活动很快就过去了，这段时间里，我学到了很多以前在课堂上都无法学习到的知识。小组中我负责生产管理，这个任务既让我感到新鲜，有很富有挑战，整个模拟实验下来，我还是真的获得了许多经验和教训。

说实话，我们真的很抱歉，我们也很后悔当初自己没有十分用心去投入去做，没有报以高度的重视，因为很简单，哪知越做到后面越不可收拾了。因为第一次接触这个东西，所以，很多地方我们都没有思考周全。全部模拟实验下来，我们一共做了三次，每次都会有很多问题出现，很多都是致命的问题，但每次也总会有进步吧。

经常能听到有的同学抱怨：我们学过的专业课有什么用呢？通过几天的沙盘模拟课程，我想说，我找到的这个问题的答案——我们需要扎实的专业课知识。走进项目管理沙盘模拟实验室，我突然发现，桌面上的沙盘将我们所学的专业课通过经营企业的形式有机的串联在一起，从生产运作、税法到市场营销，从人力资源到财务管理等。让我不由得问自己，这些专业课知识我能把握多少？突然觉得，原来盘面上的就是企业，周围是虎视眈眈的竞争对手，身前身后是追着要债的银行和催着要货的客户，而你，就是面前这拥有上亿资产的决策者，这个时候，就再也不想问——我们学过的专业课有什么用呢？在这里，一些过程、感受与体会和大家分享。

实验模拟前老师从小组分组、基本情况介绍、企业运营规则、初始状态设定、实际模拟训练、总结分析评价等各个方面给予了全面精辟的讲解分析指导，使我在整个模拟过程中有了一个宏观的把握。实验模拟中，所有同学都积极的进入决策，竞争异常激烈，我们小组之间常常会因为产品交易报价而争吵得面红耳赤，会因为一年成功的生产而欢喜庆幸，每个人都在体会着团队合作带来的成功，失败的时候小组的每个人都会懊悔着自己所做的决策。

在老师的提示指导和自己的熟悉领悟下我们对资产、负债、所有者权益有了更深刻直观的理解掌握，同时深刻体会了成本核算的必要性，明白了企业可持续高绩效发展的精髓。

在实际的沙盘模拟中，大部分小组在一开始都是懵懵懂懂，不太熟悉规则。刚开始，大家在进行销售竞标时，更多地是考虑多拿订单，越多越好，而没去计算自己生产线的负荷和产能，结果导致交货期满，企业却交不了货给客户，从而产生了延迟交货的巨额罚金。在经营过程中，也有些公司没有合理计算和支配自己的现金流，频繁更换生产线，导致的直接结果就是现金流断流，甚至连市场和销售投标都没有足够的现金去投入，最后的结果就是更换的生产线空置的同时还必须支付巨额的折旧费和维护费，好几家企业一度破产或处于破产的边缘。

从企业沙盘模拟最终的报表可以看出，影响企业盈利的两大主要途径一是增加销售额，二是控制成本。影响销售额增加的因素主要有两个，一是产品单价，一是销售数量。影响成本的因素可以分为两大类，一类是直接成本，一类是间接成本。直接成本主要包括产品的原料费和人工费，间接成本主要包括广告营销费、固定资产维护费、人员和行政管理费、财务支出等。

在这个沙盘模拟中，一旦企业资金发生短缺，那融资渠道只能是向银行借款、和应收账款贴现。银行的长短贷款是有限

额的，当超过当前股东权益的一定倍数的时候，从银行那就甭想再贷到一分钱。这时候，企业能获得款子的渠道只有和应收账款贴现了，但这两项付出的成本远比银行的长短贷要高得多。如果后期仍是经营不善，那么银行催款、催款能让企业焦头烂额。这里得不提一句的是，因为是模拟，所以企业融资相对还不那么困难，但是在现实生活中，当企业急需资金的时候，不可能像模拟中那样能快速实现。所以从财务这个角度，我们一方面体现到“现金为王”的真理，一方面也更加感受到企业经营的复杂。

在这个沙盘模拟中，企业往往会遇到客户加急的订单。前面也说到过，在一开始，有企业拼命拿单，拿到的订单可以说最多，但却没有考虑当时企业的实际产能。结果客户一旦出现加急或者要求取货的期限已到时，企业却不能如期交货，只能交付巨额的延迟交货罚金。这可真是得不偿失。相信在现实生活中太多的企业可能曾经碰到这样的事情。真正地想客户所想，急客户所急，才是客户满意的重要来源之一。

其次，团队精神很重要。我觉得一个企业成败的决定因素是成员能否真正做到团结协作，通过这次项目管理沙盘模拟，更加深了我对企业中团队精神的理解以及团队精神在企业中的重要性的认识。当出现问题时，大家一起寻找原因、讨论解决的方法而不是推卸责任，可以促进成员之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们解决问题处理问题的能力。独木不成林，没有哪一个人可以支撑一整个企业，只有大家同心协力才能够扬长避短，以达到1+1>2的最优效果。

要掌握制胜法宝。在这沙盘模拟中，我们组之所以能够取得比较理想的成绩，与我们对规则的仔细研读是密不可分的，明白了规则才能够在之后的运营中向着最理想的方向努力。在我们这次比赛的规则中总成绩=所有者权益<sub>1</sub> × (1+企业综合发展潜力/100)，这就要求我们在企业的运营中既要努力提高所有者权益，又要兼顾企业综合发展潜力。但是有些小组以牺牲所有者权益为代价提高企业综合发展潜力，导致成绩不理

想，企业甚至面临破产的窘境。

通过这次实习我们体会了企业经营管理的<sup>关键</sup>，也第一次接触并且了解了项目管理对企业管理的重要性。在这次实习过程中我们提高了对所学专业知识的<sup>具体应用能力</sup>，同时积累了实践经验，为今后走向社会，面对各种严峻的挑战打下基础。

总的来说在这次沙盘模拟中，我们深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力，让我们受益匪浅。同时也能够让我们在今后的学习中不断充实和完善自己，为今后进入社会打下坚实的基础。

经过上述分析，我们可以看到一个企业的经营过程是多么地复杂和艰辛。要面对那么多的竞争对手去开疆拓土，要面对客户不断的催货，要面对银行和<sup>不时的催款</sup>，还要面对企业内部一系列的管理和改革，想要真正的创业，实现企业的正常经营管理。甚至做好做大，我们的路还很远。

## 人力资源沙盘模拟实训总结与反思篇五

20xx年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo□做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读

读发下来的相关资料,问题便能迎刃而解!

erp实训开始,我们是分6人一小组,其中ceo1名,财务总监1名,财务助理1名,采购主管1名,营销主管1名,负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时,我其实有点担心。作为一名ceo不仅要对公司上下所有的事务承担起责任,特别是在公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营,但还要和其他组竞争,同时也希望我们的企业能经营好,还有着同学给予的一份信任,于是就有了一点压力。

在经营过程中,我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题,在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定:未能及早开发新产品、投资生产线的改造,广告费用投资偏重失调甚至空投,等等。结果接手企业后连续两年亏损,第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步,濒临破产。不过在出现问题后,我们都有好好的思考我们亏损的原因:刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算,致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题,找出原因后,我们立即改变以前的保守策略,大胆地打出广告,多接产品订单,结合自己企业的生产能力,加大交易量,尽量多地获取利润,同时进行合理数量贷款,这才扭转了资金周转不足的问题,开始改变了这个企业的运营情况,由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下,我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了,我们队只得了个第四名,七个队伍中居中。成绩虽然不太理想,但我不会因此而灰心,毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作,但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡,我没有什么比别人强很多的地方,很多方面都需要学习,都需要向别人请教,

我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。